

Från: VD-STÖDET - Allan Mårtensson
<allan.martensson=vdstodet.se@mail143.suw18.rsgsv.net> för VD-STÖDET - Allan Mårtensson <allan.martensson@vdstodet.se>
Skickat: den 13 februari 2017 14:02
Till: Allan Mårtensson
Ämne: koncist - nyhetsbrev om att köpa och sälja företag

Innehåll 13 februari 2017:

Vem är bäst köpare till ditt företag? - Företag till salu

[View this email in your browser](#)

koncist

nyttigheter kort och gott



Bäste chef och företagare,

Nytt år och nya tag! 2017 skall bli ditt bästa år någonsin! Tänk positivt!

Visst har vi våra utmaningar i landet och vi sitter mitt emellan två oberäkneliga presidenter vid namn Putin och Trump. "Dagens Trump" har vi fått höra dagligen de senaste veckorna.

Här skall 3:12 förändras och vinster i välfärden förbjudas. De ursprungliga förslagen lär dock ändras en hel del i båda fallen, när man begrundat konsekvenserna.

I sin helhet går Sverige mycket bra så det finns alla

Vem är bäst köpare till ditt företag?

En vacker dag har ett beslut växt fram: Du vill sälja ditt företag. Skälen kan vara olika:

Du kanske närmar dig pensionen, du är inte lika hungrig längre, du har inte lust att lägga ner lika mycket tid, du har stadgat dig och skaffat fru och barn, etc. Men vem vill köpa ditt företag?

Konkurrenterna?

En naturlig tanke för många. Och de är säkert intresserade, om inte annat väldigt nyfikna och kan leda en förhandling långt - tills de kommer med ett alldeles för lågt bud. En konkurrent värderar nämligen inte ditt företag lika högt som du gör - eller som andra köpare kan göra.

Bästa köparen

Den köpare som passar bäst är den som vill växa, antingen geografiskt, kund- eller produktmässigt. De är också benägna till att betala ett betydligt bättre pris än vad en konkurrent är.

Geografisk expansion

Köparen kan vara inom samma bransch, men verksam på andra orter eller i andra länder. Din marknadsposition kan värderas högt.

Kundexpansion

Köparen har kanske produkter som inte du har och som

möjligheter för dig att göra ditt bästa år någonsin!

Lycka till med 2017!

Allan Mårtensson
Partner i VD-STÖDET AB
0705-46 94 94

www.amforetag.se
www.vdstodet.se

Februari månads visdomsord

Sätt tigt deadline!

Du är inte ensam om att skjuta upp att fatta jobbiga beslut.

Men sätt en deadline och håll dig till den.

Det sätter stopp för onödigt åltande.



Vi är nu Företagspartner till IM - Individuell Människohjälp.
www.manniskohjalp.se.

Bli även du det! Kontakta Erik Edling på 046-32 99 38 eller erik.edling@manniskohjalp.se

relativt lätt kan fhasas in hos dina befintliga kunder

Produktexpansion

Du har kanske produkter eller tjänster som köparen vill åt, som kan fhasas in hos dennes befintliga kunder.



Den som vill växa och **komplettera** sin befintliga verksamhet är den bästa köparen till ditt företag. Hur hittar man dessa då?

Jo, genom att anlita en företagsmäklare som lägger ner ett gediget arbete i databaser på att hitta just dessa köpare. Typ undertecknad...

Allan Mårtensson

Företag till salu

Här nedan finner du några av de företag som jag har inne till försäljning just nu. En total sammanställning av alla objekten finner du på denna länk:

<http://amforetag.se/salja-foretag/foretag-till-salu.aspx>

Byggföretag

Inriktade på byggservice. Oms 15-20 mkr.

Lastbilsservice

Verkstad för service av lastbilar. Bra läge vid Europaväg. Oms ca 7 mkr.

Snickerifabrik

Tillverkar specialprodukter åt byggnads- och inredningsindustrin. Oms ca 10 mkr.

Mobila styrsystem

Utveckling och produktion av mobila styrsystem. Oms ca 7 mkr.

Fixturer och verktyg

Tillverkar fixturer och verktyg åt
verkstadsindustrin. Oms ca 3 mkr.

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

MailChimp.